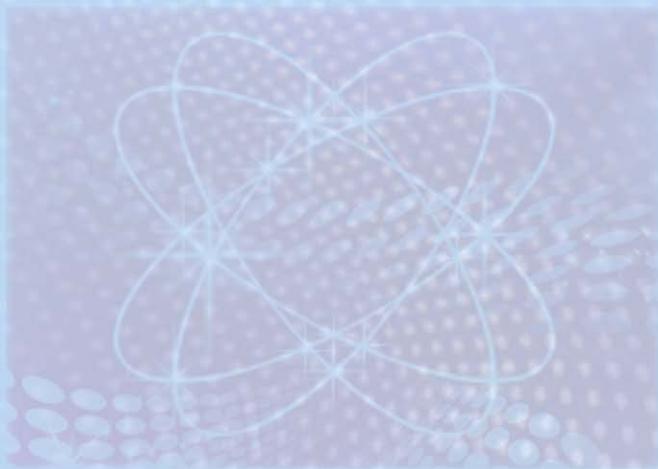


教你成功丛书

改变人生的厚黑策略

许召元 编著



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

改变人生的厚黑策略 / 许召元 编著. —延吉, 延边人民出版社.

2004. 6(2009. 10 重印)

ISBN 978-7-80698-249-5

I. 教… II. 许… III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057773 号

教你成功丛书

改变人生的厚黑策略

编著: 许召元

责任编辑: 张光朝

策划: 魏新

出版发行: 延边人民出版社

地址: 吉林省延吉市友谊路 363 号

印刷: 三河市耀德印务有限公司

经销: 各地新华书店

开本: 710×10001 / 16

字数: 2500 千字

印张: 255

版次: 2009 年 10 月修订

印次: 2009 年 10 月第二次印刷

书号: ISBN 978-7-80698-249-5

定价: 450. 00 元(全十五册)

前言

为人处世是人生的第一大事。处世难，难就难在人与我之间微妙关系。厚黑处世，要灵活，当伸则伸，当屈则屈，刚柔并济，左右逢源，要容人，更要防人。大智若愚是最高明的处世之道，可以给自己减少许多烦恼，也可以使自己最大限度地避免伤害。

《改变人生的厚黑策略》通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从为人、处事等方面，生动地展示了轻松为人、巧妙处世的方法。愿所有渴望成功的人们，在本书的指导下，寻找到通向成功殿堂的曲幽捷径，早日享受成功的鲜花和掌声。

目 录

第一章 跟着厚黑学做人.....	1
琢磨事，要先琢磨人.....	1
智慧做人的厚黑哲学.....	13
拼命离间，省得攻坚.....	26
减少争论，缄默做人.....	34
大音希声，大象无形.....	43
第二章 跟着厚黑学办事.....	53
低处修心，高处成事.....	53
假痴不癫，深藏不露.....	63
厚黑处世，多铺路少砌墙.....	70
冷庙烧香，开辟新道.....	81
聪明过河，故作糊涂.....	89
第三章 跟着厚黑学识人.....	102
识人在先，善用在后.....	102
慧眼识人，把人心看透.....	114
听声辨人，一语破天机.....	130
抓住要害，拴羊吃草.....	138
第四章 跟着厚黑学工作.....	153
奉承上司厚黑经.....	153
摆平同事厚黑术.....	164
管顺下属厚黑之道.....	172
保守而内向的行为准则.....	183
跳槽，说不得讲不得.....	193

第五章 跟着厚黑学交际.....	205
厚结人缘，厚道处世.....	205
知识是利刃，人脉是武器.....	211
掌握技巧，左右逢源.....	219
厚颜无羞巧求人.....	229
黑脸无情，拒人有招.....	234
黑中带厚，捧人有术.....	242
厚黑说话，避免麻烦.....	251
第六章 跟着厚黑学经商.....	260
厚者经商之本，黑者竞争之道.....	260
围地则谋，死地则战.....	267
合于利而动，不合于利而止.....	277
黑而无形的御敌法.....	285
果断决策，制胜千里.....	293
第七章 跟着厚黑学处世.....	305
示短致长，扮弱胜敌.....	305
成功者打开的那扇门.....	313
未战先算，多算取胜.....	324
借力打力，空手夺金.....	337
看人下菜，借情造势.....	344

第一章 跟着厚黑学做人

琢磨事，要先琢磨人

天下什么最难琢磨，答案是“人”。天下最复杂的是人，但天下最简单的也是人。无人不爱利，无人没有欲；无人不爱听好话，无人不爱得好处。所以，只要把握住人性去观察、去琢磨，就一定能发现可供抓住的弱点，一定能找到可供利用的弱点。然后，再有针对性地去说好话，给好处，该“喂”的“喂”，该“捧”的“捧”，该抓住的抓住，该放弃的放弃，只要抓住了核心的问题，便是什么人都在琢磨之中了，自然也就可以在与他人交往中游刃有余了。

胃口大的人，就让他吃个饱

厚黑之能人，必能利用一切形式以达到利用对自己有用之人的目的。若欲取之，必先予之。凡是懂得如何利用他人者，必懂得这一点。每个人都是有“胃口”的，若让人为你所用，必先满足人之“胃口”。即便有时这胃口有些大了，甚至难以接受，但也必先将其喂饱，以图大事得成。待其利用价值过了之后，下手必也黑之又黑。

汉初帮助刘邦夺取天下的大将韩信是个胃口大的人，不但食量大得惊人，事业方面的野心也是非同一般的大。

韩信向来自负，恃才傲物，他之所以能忍受“胯下之辱”，就是因为他有天大的胃口要去满足，因为他觉得自己还有大事业要去做，不能让这么一点小事耽误了以后的前程。终于老天让他认识了刘邦。而最以知人善任为傲的刘邦看到了韩信的“大胃口”，所以一开始就将籍籍无名的他登坛拜将，对其十分尊重，并令其统领三军，极大地满足了韩信的的心理需求，又怎能不令他出力效忠呢？此后，韩信功名

日隆，胃口也不断膨胀，而处于战争中的刘邦知道自己必须借助韩信的军事才能，于是他一次次满足韩信的胃口，并显得对韩信愈加尊重。韩信用兵自负，虽然他屡打胜仗，但打仗时几乎从不听刘邦的指挥，在这样的情况下，刘邦却依然以他为重。在韩信平定齐国后，又要求刘邦封他为“齐王”，而此时正被困于荥阳，日夜盼他来救的刘邦虽气得破口大骂，但还是依他的要求封他为齐王。刘邦又一次满足了他的胃口。在剿灭了项羽，平定了天下后，韩信的胃口自然又胀大了，当时兵权还握在韩信手里，于是刘邦又封他为“楚王”，再次满足他的胃口。可此时刘邦已经开始了夺取兵权的行动，直到最终将韩信骗杀。

胃口大的人，就让他吃个饱。刘邦喂足了韩信，韩信也终于帮他打下了天下。后来韩信被吕后所杀，很多人认为刘邦背信弃义，负了韩信。可大家又不禁思考，以韩信之功，怎会落得个如此下场？许多人认为是韩信太专横了，仗着自己功劳大，有时候连对刘邦都不太尊重，伤了皇上的自尊心。然而，以刘邦之厚脸皮，又怎会因为这一点而动杀机呢。对于刘邦而言，韩信已经没有了利用价值，胃口又太大了，所以该杀了。韩信死于自己已经“吃”了太多，而胃口还在膨胀。能忍受像韩信之恃才傲物、骄横无理又“胃口”奇大的人，非把厚黑之道运用到巅峰的如刘邦者不能做到。

说话艺术，口才价值

古人说：仁者乐山，智者乐水。水的特点就是因物赋形，遇到什么东西就是什么形状。与人交际也是同样的道理，见到什么人，就应当说什么样的话。你与他站在同一立场，自然就容易拉近距离，消除隔阂。所以，厚黑学讲究“见人说人话，见神说神话”。这样自然就

容易左右逢源，如鱼得水，上通下达，手眼通天了。要做到这些，就一定要注意说话的艺术。

自古至今，无论在商场上还是官场上，如何说话无疑都是最重要的。口才好的人能把别人的说成自己的，让别人心甘情愿地给自己办事，还对你感激涕零、口口称谢；口才不好者给人办了好事还落个处处挨骂，人人喊打的局面。20 世纪 40 年代，美国人将“口才、金钱、原子弹”列为世界上生存和发展的三大法宝。到了 60 年代，又将“口才、金钱、计算机”看成最具力量的三大武器。口才，即如何说话，一直独占鳌头。

口才研究的鼻祖是我国春秋时期的大纵横家鬼谷子。他的著作《鬼谷子》就是专门教人如何运用权谋策略和言谈辩论技巧，简而言之，就是为达到目的而察言观色，见人说人话，见鬼说鬼话，见神就说神话。鬼谷子的指导思想与儒家所推崇之仁义道德大相径庭。因此，很多人对此都不屑。但外交战术之得益与否，关系国家之安危兴衰；而生意谈判与竞争之策略是否得当，则关系到经济上的成败得失。即使在日常生活中，言谈技巧也关系到一个人处世为人之得体与否。

鬼谷子的弟子中有两个最为著名，这两个弟子将他的学说发扬光大，更令他们自己在中华史册上占有了重要的一席之地。他们便是苏秦和张仪。当年苏秦凭其三寸不烂之舌合纵六国，配六国相印，统领军队共同抗秦，何等荣耀，何等显赫。而后，张仪又凭其谋略与游说技巧，轻易就拆散六国合纵，使秦国得以逐个击破，为秦国立下不朽的功劳。

当然，大多数人可能一生都不会有苏秦、张仪那样的机会，但这并不是说就不需要口才了。任何人的生活中都处处体现着口才的价值，

与人交际当然要让人听着你的话舒服，同时又能彰显自己的机智或诚实。

有这样一则故事，印证了口才的作用。古代有个卖锅的人，为了证明自己的锅好，每次卖锅时必定要将锅掷到地上，并且使其完好无损，以证明锅的质量很好。然而有一天，这个卖锅的人运气很不好，他将锅往地上掷时，锅一触地就破了。但这个卖锅人一点也没有惊慌，他马上对买锅的人说：“看，像这样的锅，我是绝不会卖给你的。”说着又拿起另一个锅使劲摔在地上，锅毫无破损，卖锅的人说：“这样的才是我要卖给你的。”买锅的人当然很高兴地把锅买了去，临走时还夸他诚实，买锅就要买他的。如此一来，这个卖锅人不但成功地应付了“砸锅”的突发事件，摆脱了尴尬局面，而且还表明了他的诚实和机智，并顺利地做成了生意。这便是说话的艺术，口才的价值。

不但要见什么人说什么话，而且要能将横的说成竖的，坏的说成好的。只要于你有用，只要利于你达成目的，便是你要说的东西。还要让人相信，让人觉得有理。苏秦合纵，当了六国的丞相；而张仪连横，助秦国统一了天下，凭的都仅仅是一张嘴。因为这张嘴上跳动的是艺术，讲出的是才能，如若掌握了说话这门艺术，自然就能走遍天下而无往不利了。

嗅觉灵敏，见风转舵

在厚黑术的运用过程中，灵敏的嗅觉是必不可少的。若没有灵敏的嗅觉，无论是在官场、商场还是交际场中，无论你的脸皮有多厚，心眼有多黑，都找不准方向。万一不小心站错了队，那结局肯定是不好了。所以，凡善用厚黑术的人都必有一个灵敏的“鼻子”，嗅觉发达，善于做“墙头草”，哪面有势力，就投靠哪面，哪方有前途，

就跟着哪方。今天还称兄道弟，共谋前程，明天一旦你失势，就给你告密，并做得理所当然，问心无愧。

臭名昭著的袁世凯是中华民族的一个败类，但此人两面三刀，阳奉阴违，嗅觉灵敏，见风转舵之快无人能及，很有资格在厚黑大庙中位居一席。

袁世凯曾任驻朝鲜通商大臣，1895年起在天津小站训练“新建陆军”。因为当时中国维新救国运动风行，光绪也表现出励精图治的一面，主张支持维新运动。袁世凯看到了这一点，觉得如果支持维新派肯定能获得不少好处，于是他在1896年加入了康有为等组织的“强学会”，与维新志士们一起慷慨激昂，致力救国，并迷惑了这班书生气十足的维新人士，光绪帝对他也寄予了莫大的希望。

1897年，袁世凯任直隶按察使。为了寻求支持变法的军事力量，光绪皇帝于9月16日在玉澜堂接见了袁世凯。光绪帝先问袁世凯：“新政是不是符合当前的社会潮流？”袁世凯说得天花乱坠，扬言非新政不能救国。光绪心里高兴，又问他：“要是让你统率军队，你会对朕忠心耿耿吗？”他马上磕头发誓道：“臣当竭力报答皇上厚恩，一息尚存，必思报效。”光绪帝听了非常高兴，决定对他予以重任，第二天就降旨升袁世凯为侍郎后补，专门让他办练兵的事务，试图以此拉拢袁世凯保护变法。袁世凯也终于达到了他掌握军队的真正目的。在这个动乱的时代，军队无疑是实力的最有力象征。有了军队，袁世凯在政治上的分量又重了很多。

1897年9月18日晚，谭嗣同冒着生命危险，悄悄到法华寺袁世凯的住处，坦率地告诉袁世凯自己来访的目的，动员他杀掉荣禄，包围颐和园，迫使慈禧等人支持维新变法，救国救民于水火。谭嗣同还对袁世凯说，如果袁世凯是背信弃义之徒，就请他到颐和园去告发自

己，谋取荣华富贵。袁世凯当场慷慨激昂地表示：“我和你都受到皇上的非常之遇，救护之责，并不是一个人的事！”还拍着胸脯吹牛皮：“诛荣禄如杀一狗耳！”9月20日，袁世凯离京请训时，光绪再次召见他，除勉励袁世凯好好训练新兵外，还谆谆嘱咐，要他好好保护新政，并赐密诏一道，才珍重道别。

以光绪、康有为等为首的维新党，既无政权，又无军权，两手空空，却要对付慈禧这一帮根深蒂固的封建顽固势力。大祸临头之际，只得孤注一掷，寄希望于这个外表拥护新法的袁世凯。哪知道，袁世凯此时早看出了他们势力孤单，不足成事，在获得他想要的军权以后，维新派已无可利用价值，现在他琢磨着怎么投向慈禧，以获取更大的利益。

所以袁世凯一到天津，便立即奔到荣禄的住处告密。荣禄听后大惊，连夜赶回京城，直接到颐和园乐寿堂求见慈禧太后。慈禧半夜爬起来听了荣禄的报告，气得七窍生烟，即刻带领大批随从杀回紫禁城。于是，“百日维新”就此夭折。慈禧太后再一次“垂帘听政”。变法六君子被杀，光绪被囚禁于瀛台。袁世凯却因告密有功，受到慈禧的宠爱，官职一升再升，最终成为影响清政府内政外交的首脑人物。

所谓“墙头之草，随风摇摆。为官之道，见风转舵”。袁世凯是个不折不扣的“墙头草”，随风派。袁世凯之所以官运亨通，无疑得益于他灵敏的政治嗅觉，在“强风”处获得收益，在“弱风”处巧取豪夺。只要手段运用得宜，便可翻手为云，覆手为雨。管他哪方风强哪方风弱，只要自己站对了方向就没有问题。

晓之以理，诱之以利

“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往”。每个人都有自己的立场观点，而每个人也都有不同的欲望。所以，自古至今，说服别人

无非是晓之以理，动之以情，诱之以利。将道理说清，利益给足，自然能打动人心，达到目的。

春秋时期，越王勾践卧薪尝胆，最终剿灭吴国的故事至今仍广为流传。而勾践能有这个机会，全在于当年吴王夫差没有将越国彻底消灭。夫差之所以没有下定决心一举灭掉越国，以致留下后患，却与当时他宠信的大臣伯嚭的进言大有关系。

吴国打败越国以后，越王勾践向夫差求和，愿举越国全民投降吴国，并带着妻子去服侍夫差。伍子胥劝夫差说，越国与吴国世代都是仇敌，现在既然打败了他们，就应一举吞并越国，不能让越国再存在下去。夫差觉得有理，准备彻底灭了越国。勾践为了保存越国，与群臣商议计策。大夫文种献策说，夫差即位不久，打了这次大胜仗已经巩固了地位，一时应该没有什么打算了，现在坚持灭越，都是伍子胥的注意。而吴国太宰伯嚭这人贪财好色，而且他与伍子胥一直有矛盾，却很得夫差的喜欢，可以从这个人身上想办法。于是，勾践让文种去买通伯嚭，促成和议。

文种带着美女、珠宝和白璧夜访伯嚭，并卑躬屈膝地对他说：“东海贱臣越王勾践派我来禀告太宰，他因年轻无知，得罪了吴王，现在懊悔已经来不及了。他久闻太宰对吴王有显赫的功勋，是吴王的心腹爱臣，所以特意派我送来美女和若干礼品，表达对太宰的万分敬仰之意。勾践想求太宰在吴王跟前促成和议，他甘愿为吴王内臣，伺候吴王，那么我们越国也就名存实亡了，从此对吴国再没有一点威胁，只想保留个名字罢了。一旦太宰促成了合议，此后，贡物将源源不断地供奉给您。”

此时，伯嚭虽对美女、珠宝已经有些动心，但仍不满意地说：“眼看着越国就要打下来了，那时你们全国都归我们吴国了，你这一点东西算什么？”

文种说：“我国虽然打了败仗，但现在还有一支精兵。吴国如果逼人太甚，我们将杀妻杀子，烧毁宝物器皿，与你们背水一战。吴国就算最后胜了我们，得到的也不过是一座空城罢了。没有了美女、珠宝，没有了粮食，就算你们灭了越国还有什么用呢？剩下的一点东西，等再分到太宰的名下，恐怕就什么都没有了！但要是太宰促成了此事，那么勾践名义上是来服侍吴王，其实就是来服侍太宰您呀。以后，春秋进贡的宝物就会先入太宰府再进宫中。那样的话，可以说是太宰您独揽全越国之利，别人连边都沾不上。希望太宰您好好考虑考虑。”

伯嚭觉得文种说得很有道理，露出了笑容。文种趁热打铁，接着又说：“我随身带来的美女，是从勾践的王宫中专门挑选出来的，将来还会搜寻民间的绝色送来伺候太宰。”伯嚭笑道：“既然越王不找别人而先找我，一定是因为了解我不是一个乘人之危的人，这使我感到很欣慰啊！那好，明天我一定在吴王跟前竭力促成和议。”

第二天，伯嚭见到夫差的时候，报告说文种又来求和了，并反复说明接受越国的投降既能得实惠，又能得仁义的名声，这可是当盟主很重要的一个条件。而且，勾践夫妇愿意入吴为臣，伺候吴王，这样，越国就已经名存实亡了，接受投降远比穷兵黩武要好得多。再说，吴王即位还不到两年，内部还不十分稳定，对外用兵需要速战速决，而不利于拖延。再与越国打下去，对吴王的地位也有影响。夫差一想很有道理，便应允了。当下就召见文种，商定勾践夫妇于第二年5月入吴称臣，越国所有，尽入吴宫。当伍子胥听说前来劝阻的时候，却为时已晚。

文种夜访伯嚭，先晓之以理，让伯嚭明白留下越国对吴国的种种益处，尤其是对他的好处，然后再诱之以利，讲明以后会源源不断地送来美女、珠宝等。这样，伯嚭想不动心就难了。当然，这也是利用了伯嚭贪财好色，而且对越国向来没有什么恨意而得来的结果。

抓住核心，对症下药

唯物辩证法认为，事物往往是矛盾复杂的，受很多因素的影响。如果每件事情的每个问题我们都一一去解决的话，恐怕什么事情都做不好。其实，每件事的核心问题往往只有一两个，只要我们抓住了这些核心矛盾，就能提纲挈领，看清事情的脉络，掌握解决问题的关键所在。然后把力气都用到这个主要问题上，事情再解决起来就相对容易多了。

清朝康熙年间，台湾还一直由郑成功的后代统治，没有归附清朝。康熙皇帝想收复台湾，几次出兵都没成功。这时，康亲王举荐姚启胜出任福建总督，全权负责收复台湾。姚启胜是浙江会稽人，跟随康亲王多年，在大小平叛战役中屡建奇功，康亲王对他十分器重。当时在起用姚启胜的问题上，朝廷内部曾有不少反对意见。康熙亲自召见姚启胜，当面对他进行了策问考察，随后才正式让他上任。

当时的台湾虽然内部矛盾严重，十分混乱，但因为台湾官员和百姓都不了解，也不相信清政府，所以台湾军民的抵抗情绪很强烈，再加上清朝水师没有台湾水师善于水战，因此收复台湾对清政府来讲并不是件很容易的事情。

姚启胜上任后，针对当时台湾的状况和官民的心理，采取了剿抚并用的方针，在对郑家军进行军事打压的同时，一反原总督不信任当地人的态度，安抚居民，并广贴布告，宣传保护沿海百姓，欢迎他们投诚。这一举措很快收到了效果，渐渐有沿海居民前来投诚。其中有

一个叫黄震的人曾是郑成功手下的百夫长，郑成功去世后，他降清归闽，以道士的身份隐居在福建，静观两岸的形式变化。

他看到姚启胜的安抚的确是出自真诚，受到感召的他主动找到姚启胜，建议修建专门安置台湾投诚官兵的场所。姚启胜接受了黄震的建议，在漳州修建了“修来馆”，专门用来安置降清官兵。姚启胜对投诚者不计前嫌，给予高官厚禄和妥善安置，而郑氏政权内部此时则矛盾重重，连军饷都快要发不起了。两相比较，人心自然渐渐依附于姚启胜，于是投诚者与日俱增。就连台湾派来的使者傅为霖也被姚启胜收为内线，暗中为清军通风报信。在台湾郑氏正式归降前，约有十三万郑氏官兵已经投诚降清。姚启胜的招抚政策为收复台湾立下了头功。

至此，台湾政权已经摇摇欲坠，再进行军事剿灭已经变得相对容易。而此时的核心问题已经由人心向背转为了纯军事问题。原清军将领大多不善海战，所以清政府兵员虽多，要收复台湾，却还缺了一个熟悉台湾、善于海战的将领。姚启胜深知这点，于是他多次力荐降清的台湾旧将施琅出任福建水师提督，但因施琅的侄子在郑家军中任职而一直没有成功。

姚启胜却没有就此死心，后来又进行各方调查，在弄清施琅的侄子因密谋降清而被杀害后，他再次将施琅举荐上报，并详述了施琅与郑家的这段不共戴天之仇，施琅因此才获得了康熙的信任。康熙二十年(1681年)，康熙力排众异，郑重宣布任命施琅为福建水师提督，加封太子少保。施琅在康熙二十二年(1683年)率兵攻占台湾门户澎湖列岛，歼灭郑家军主力。此后，康熙又让姚启胜招抚台湾郑氏当局。在这种情况下，台湾当权者郑克塽决定归顺清朝。至此，台湾又重新被纳入清朝版图中。

清朝之所以能够成功收复台湾，很大程度上归功于康熙皇帝大胆起用了姚启胜和施琅；而施琅之所以成功又要依赖于姚启胜对他的招抚和大力举荐。

收复台湾是一个庞大的“系统工程”，影响因素众多。但南于姚启胜抓住了最为主要的问题，并下全力去解决这些决定成败的关键因素，也就注定了这场战争最后的结局必定会以清朝的胜利而告终。所以，无论看待什么问题，都需要注意去领悟其最关键的核心问题，然后对症下药，自然也就药到病除了！

凡事要做最坏的打算

人生在世会遇到各种各样的环境。当身处顺境时，人们往往会志得意满，自我感觉过于良好，做任何事都只想到好的一面，总是幻想着成功之后的种种美事，却忽略了万一失败了怎么办，自然也就没有考虑如果失败了该怎样应对。所以常有人说，处在逆境自然是不幸的，但不会有太多危险，因为趴在地上的人是不会被摔死的。最可怕的是已经身处高峰却只知道欣赏高处的风景，而忘记了脚下的深山峡谷。这种人很容易摔下来，而一旦摔下来就往往会粉身碎骨。

任何人、企业或是国家都随时有可能陷入到危机当中，失败在很多情况下都无法避免，应付失败最好的方法就是凡事事前就做好最坏的打算，这样，当不理想的结局出现的时候，我们就可以从容应付，而不至于手忙脚乱。美国著名商人特朗普曾说过：“有人说我只相信积极思维的力量。事实上我却很相信消极思维的力量。在经商方面我恰恰是十分保守的。每做一笔生意，我总是预先做最坏的打算，如果你凡事都先做最坏的打算，也就意味着你有能力应付最坏的情况，那么成功将会不期而至。”

从前有头驴，它毫无怨言地帮主人拉磨，每天都重复着单调的劳动。一天，小马跑来告诉它，主人已经买回一台小钢磨，今后就不用驴拉磨了。驴听到这个消息，经过短暂的兴奋后，反而变得心事重重起来。小马便问：“驴兄，你马上就要从这种枯燥的日子中解脱出来了，为什么还叹气呢？”驴说：“有了钢磨就不用我再拉磨了，这当然是好事，可一旦不用我拉磨了，那我又去干什么呢？主人该不会杀了我吧？”小马却高兴地说：“你从此可以帮我一起给主人搞运输，也可以出去见见外面的世界，不是很好吗？”驴连连摇头说：“那样每走一步都会碰到新情况、新问题，多可怕呀！而且我又没你跑得快，又不熟悉环境，如果做不来，说不定主人就会杀了我呢！”小马说：“唉，也对，谁叫你是个蠢驴呢。不过，你也不要悲观，主人怎么会随便杀你呢。”果然，第二天主人就不让驴拉磨了，而是带着它和小马一起去搞运输。驴很害怕做不好会被主人杀了，于是它就努力地工作，只为了能够活下来。而小马却不以为然，驴来帮它后，它反而懒惰了很多。

一段时间后，驴已经适应了运输的工作，而且驮的货物比小马还多。尽管如此，驴还是每天提高警惕，并暗暗探好了路，一旦哪天主人来杀它，它就以最快的速度跑到栅栏的缺口处跃出去，经过很长时间的训练，它相信自己已经可以跃过那道从前无法逾越的栅栏了。终于有一天，主人拿着刀向他们走过来，警觉的驴很快就发现了，奋力向栅栏跑去，跑了一段后它才注意到主人竟然是要杀小马。小马也直到这时才发现主人要杀它，惊慌地朝栅栏跑去，但它最近工作太懒散了，曾经那道可以轻松跃过的栅栏已经成了它生命的障碍。最终，小马被主人杀死了。